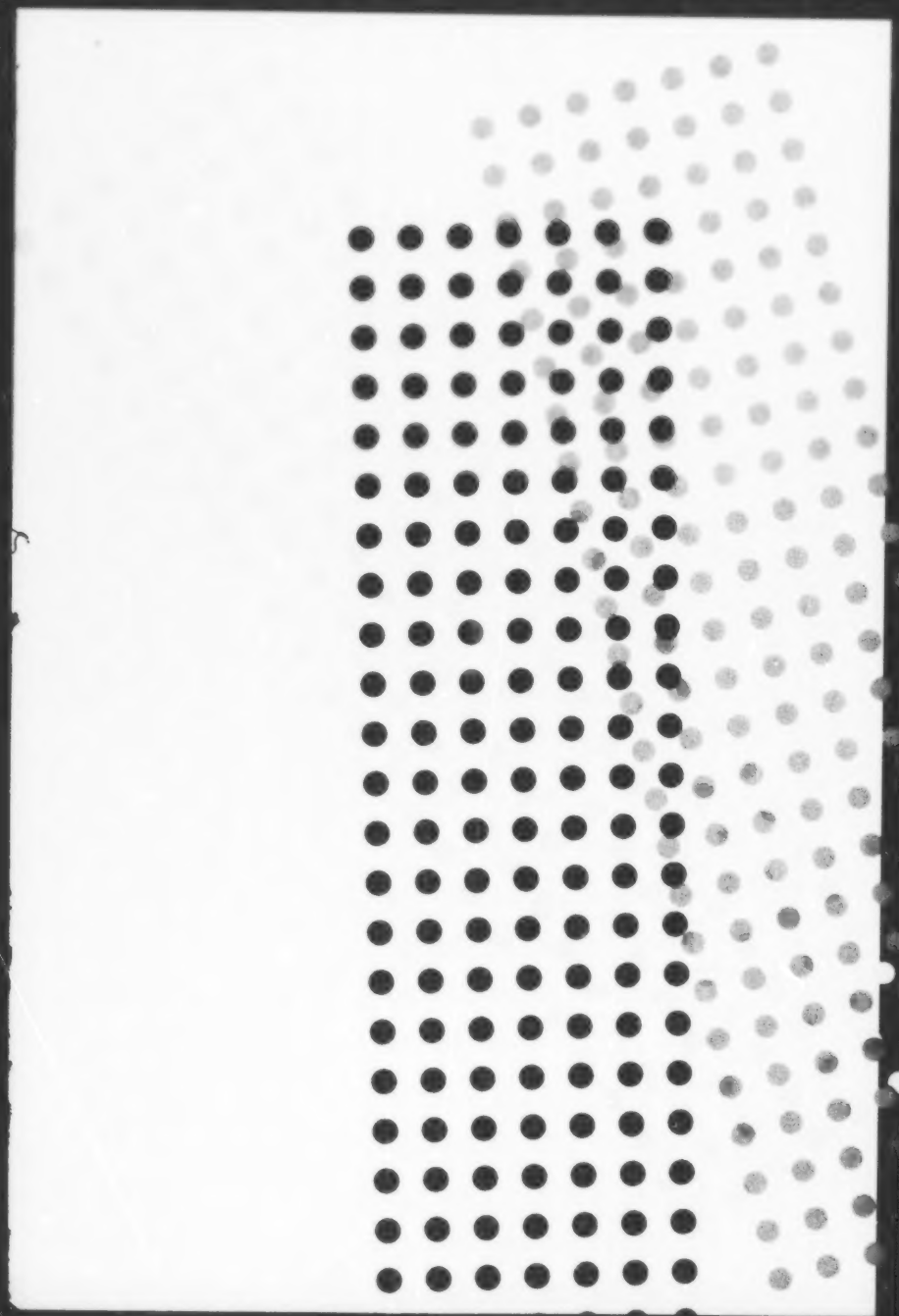
Mémoire sur la tarification proposée pour 1987



88-02412/

Mémoire sur la régionalisation proposée pour 1987

Document complémentaire au
Plan de développement 1987-1989
Horizon 1996

TABLE DES MATIÈRES

1.	**INTRODUCTION**	1
2.	**HISTORIQUE**	1
2.1	Évolution du prix de l'électricité	1
2.2	Évolution de la situation financière	3
3.	**PROPOSITION TARIFAIRE POUR 1987**	7
3.1	Rétablissement des critères financiers	7
3.2	Réduction de l'interfinancement entre les marchés	7
3.3	Proposition tarifaire pour 1987	11
4.	**OPTIONS TARIFAIRES PROPOSÉES AUX CLIENTS BI-ÉNERGIE**	14
4.1	Systèmes bi-énergie au secteur résidentiel	15
4.2	Systèmes bi-énergie dans les immeubles d'habitation collective	18
4.3	Systèmes bi-énergie dans les secteurs institutionnel, commercial et industriel	18
5.	**HAUSSE PAR CATÉGORIE TARIFAIRE**	20
5.1	Usage domestique	23
5.2	Usage général	24
ANNEXE 1	**- Énoncé des principaux tarifs actuels et proposés**	29

Février 1987

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 -	Positions concurrentielles Secteur résidentiel	2
Tableau 2 -	Performance financière	3
Tableau 3 -	Positionnement des prix Ventes d'électricité régulière au Québec en 1986	8
Tableau 4 -	Écart de prix entre le tarif D et le tarif G	10
Tableau 5 -	Hausse tarifaire proposée	12
Tableau 6 -	Impact de la différenciation - Tarif D	13
Tableau 7 -	Comparaison de la facture annuelle au tarif D et au tarif DT	16
Tableau 8 -	Effet de la révision tarifaire pour la période du 1er mai 1987 au 30 avril 1988	21
Tableau 9 -	Effet sur les revenus de 1987 de la révision tarifaire	22
Tableau 10 -	Usage domestique - Distribution des clients selon les tranches de hausses	26
Tableau 11 -	Usage général - Distribution des clients selon les tranches de hausses	27
Tableau 12 -	Effet de la révision tarifaire pour des factures types Tarif domestique D	28
Tableau 13 -	Effet de la révision tarifaire pour des factures types Tarif G	28

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 -	Évolution de l'inflation et des prix de l'énergie	2
Graphique 2 -	Ventes totales en 1986	5
Graphique 3 -	Ventes d'électricité régulière au Québec en 1986	9
Graphique 4 -	Évolution des tarifs d'Hydro-Québec et de l'inflation	11
Graphique 5 -	Coût mensuel - Bi-énergie	17

1. INTRODUCTION

Hydro-Québec a toujours eu comme objectif d'assurer des tarifs d'électricité avantageux et stables à sa clientèle des marchés québécois, ce qui demeure au centre de ses préoccupations tant à court terme qu'à moyen et à long terme. L'objectif de stabilité tarifaire repose en grande partie sur le redressement de la situation financière de l'entreprise. L'objectif de chercher à maintenir des tarifs avantageux repose sur différentes stratégies qui visent à limiter la croissance des coûts de fourniture d'électricité.

Les stratégies tarifaires des prochaines années contribueront donc à assurer l'atteinte de ce double objectif tout en respectant les principes directeurs de la politique tarifaire énoncés dans le plan de développement de l'année dernière, soit :

- maintenir l'uniformisation territoriale des prix et traiter de la même façon les clients qui présentent des caractéristiques de consommation semblables ;
- refléter autant que possible et graduellement dans la tarification les coûts de fourniture associés aux divers produits livrés aux différentes catégories tarifaires ;
- faciliter la compréhension et l'application de la tarification ;
- prendre en considération les modes d'opération des clients.

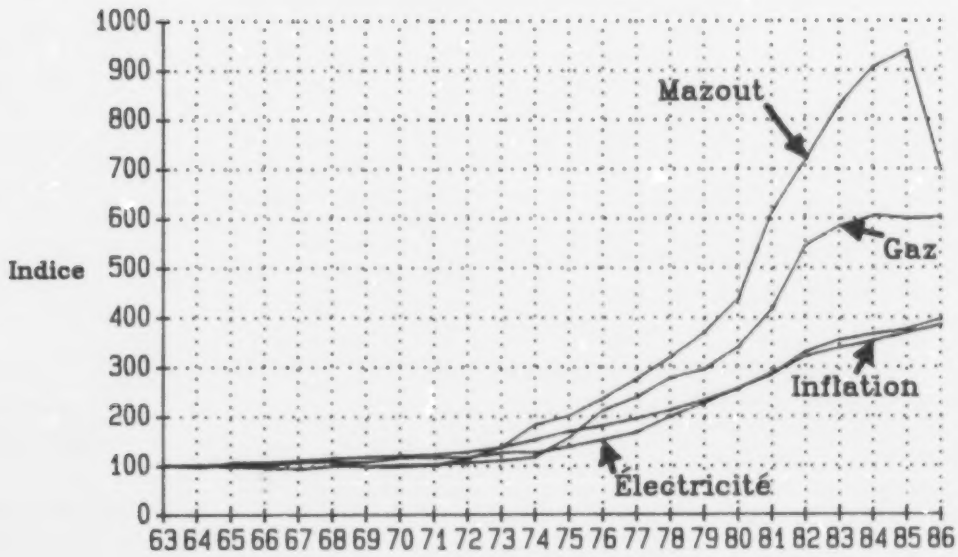
2. HISTORIQUE

2.1 Évolution du prix de l'électricité

Le graphique 1 montre l'évolution historique de l'inflation générale et des prix des diverses formes d'énergie. Dans l'ensemble, il ressort clairement que la clientèle québécoise a été favorisée par des augmentations tarifaires comparables à l'évolution de l'indice général des prix, ce qui implique qu'en termes réels, le prix de l'électricité est demeuré relativement constant. On peut également constater que le prix de l'électricité a évolué beaucoup moins rapidement que celui des autres formes d'énergie.

GRAPHIQUE 1

ÉVOLUTION DE L'INFLATION
ET DES PRIX DE L'ÉNERGIE
(indice de 1963 = 100)



Cette bonne performance historique a permis de maintenir une position concurrentielle enviable pour l'électricité au Québec, comme l'illustre le tableau 1. De plus, les tarifs d'Hydro-Québec se situent parmi les plus avantageux à l'échelle canadienne et nord-américaine.

TABLEAU 1

POSITIONS CONCURRENTIELLES
SECTEUR RÉSIDENTIEL
Électricité = 100
(tarifs en vigueur pour l'hiver 1986-1987)

ÉQUIVALENT ÉLECTRIQUE DE CONSOMMATION ANNUELLE (kWh)	ANCIENS SYSTÈMES		NOUVEAUX SYSTÈMES		SYSTÈMES À HAUTE EFFICACITÉ	
	MAZOUT	GAZ	MAZOUT	GAZ	MAZOUT	GAZ
10 000	125	133	113	128	107	113
14 000 (1)	115	118	101	113	96	98
26 000	97	100	89	95	83	80

(1) Consommation moyenne de chauffage d'une maison individuelle.

2.2 Évolution de la situation financière

Tel qu'illustré au tableau 2, Hydro-Québec a pu préserver jusqu'en 1983 une solide position financière tout en demeurant concurrentielle sur ses marchés parce qu'elle disposait, au départ, d'une situation financière saine qui comportait une marge de manoeuvre.

En 1980, la crise économique vient ralentir considérablement la croissance de la demande d'électricité sur les marchés québécois. L'entreprise avait cependant augmenté sa capacité de production pour satisfaire une demande anticipée bien supérieure. Elle était donc aux prises avec des surplus importants tout en faisant face à une concurrence accrue. Dans le but de restreindre autant que possible les hausses de tarifs tout en limitant la détérioration de sa situation financière, l'entreprise a absorbé une grande partie de ces chocs en contraignant ses dépenses et en se créant des marchés pour écouler ses surplus énergétiques qui, autrement, auraient été déversés en pure perte. Cependant, en 1985 et 1986, l'entreprise ne disposant plus de marge de manoeuvre financière pour absorber complètement les chocs additionnels des marchés de l'énergie et ceux relatifs aux taux de change du dollar canadien par rapport aux autres devises, certains critères financiers ont chuté sous leur seuil minimum. Ainsi, le taux de capitalisation devenait quelque peu inférieur au seuil minimum de 25 %, tandis que le rendement sur l'avoir propre baissait bien au-dessous du coût de la dette, s'établissant à 3,2 % en 1985 et à 4,4 % en 1986.

TABLEAU 2

PERFORMANCE FINANCIÈRE

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986 Estimé
Taux de capitalisation (%) Rapport de l'Avoir de l'actionnaire sur l'Avoir de l'actionnaire plus la Dette	25,5	25,1	26,1	26,6	25,3	24,1	24,0
Rendement sur l'Avoir propre (%) Rapport du Bénéfice net sur l'Avoir de l'actionnaire	18,6	12,0	15,0	11,7	4,7	3,2	4,4

Sans la marge de manoeuvre financière disponible au début des années 80, la détérioration des critères financiers d'Hydro-Québec aurait été beaucoup plus importante, avec des conséquences sur sa cote de crédit et sur celle du Québec. Pour éviter ces conséquences, elle aurait pu être forcée d'augmenter ses tarifs de façon considérable alors qu'il était primordial de maintenir et de développer tous les marchés disponibles pour écouler des surplus.

L'expérience récente montre donc la nécessité de deux actions afin d'assurer la clientèle québécoise d'une stabilité tarifaire : rétablir à court terme les critères financiers minimums, puis dégager à moyen terme une marge de manoeuvre financière par un réalignement de l'ensemble des critères financiers. Sans cette marge de sécurité, toute perturbation importante de l'environnement de l'entreprise se traduirait soit par de brusques hausses de tarifs sur les marchés les plus captifs de l'électricité, ce qui apparaît inacceptable, soit par une nouvelle détérioration des critères financiers.

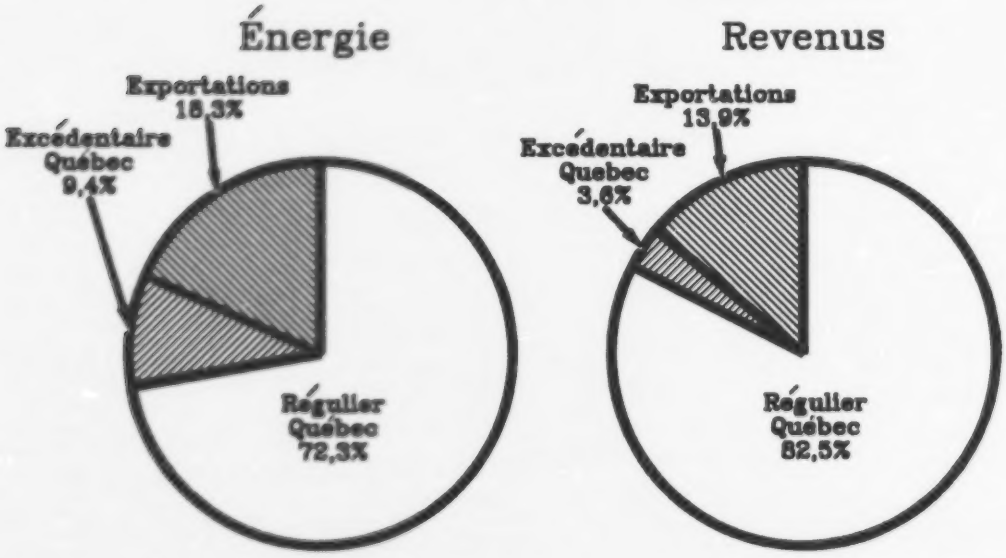
De telles perturbations ont une forte probabilité d'apparaître au cours des prochaines années. La plupart d'entre elles proviendront de causes en dehors du contrôle de l'entreprise, comme de l'évolution de l'environnement économique, énergétique et social. Certaines seront toutefois issues des risques que l'entreprise acceptera de prendre afin de se reconstituer une marge de manoeuvre garante d'une saine situation financière qui assurera des tarifs stables et avantageux pour sa clientèle. Un tel objectif, d'une importance primordiale pour l'entreprise, sera atteint en adoptant des stratégies, notamment reliées à la réduction des coûts de fourniture de l'électricité, qui comportent toutefois des éléments de risque. Même si, en certaines années, cela peut l'exposer à quelques chocs, les bénéfices attendus compenseront largement à long terme les coûts additionnels qui pourraient parfois être occasionnés. La gestion serrée des réservoirs hydrauliques, par exemple, qui diminue les coûts fixes, pourrait entraîner, en cas de faible hydraulicité exceptionnelle, le recours à divers moyens comme le fonctionnement de centrales thermiques au mazout ou, en dernier ressort, les achats de soutien auprès des réseaux voisins. Il en va de même de la stratégie d'emprunts à taux d'intérêt variables plutôt qu'à taux fixes. La dette à taux variable devrait s'avérer moins coûteuse que la dette à taux fixe, mais le contraire pourrait se produire certaines années.

Le redressement de la situation financière et la reconstitution d'une marge de manoeuvre financière proviendront en partie de la croissance des revenus. Cette croissance des revenus reposera en partie sur les stratégies tarifaires proposées, mais aussi sur les stratégies commerciales que l'entreprise adoptera pour rentabiliser l'ensemble de ses marchés, surtout en ce qui concerne les ventes d'électricité excédentaire qui ont été utilisées pour tirer le meilleur parti possible des surplus dont elle disposait.

Le marché de l'électricité excédentaire au Québec est actuellement caractérisé par un prix de vente très bas à cause de son indexation au prix du pétrole qui a connu récemment une forte baisse. Au terme des contrats actuels en 1989, il sera délaissé et la capacité de production d'Hydro-Québec ainsi libérée sera réacheminée vers des marchés plus rentables. Sur les autres marchés de l'électricité excédentaire, comme celui de l'exportation, l'entreprise continuera de viser à maximiser ses revenus. Toutefois à court terme, les ventes d'électricité excédentaire au Québec et les ventes à l'exportation représenteront, comme en 1986, une part importante des ventes et des revenus totaux d'Hydro-Québec comme l'illustre le graphique 2.

GRAPHIQUE 2

VENTES TOTALES
EN 1986



Dans ce contexte, afin de limiter les hausses tarifaires des trois prochaines années à des taux voisins de ceux de l'inflation, le redressement de la situation financière, soit l'objectif de retrouver un taux de capitalisation d'au moins 25 % et un rendement sur l'avoir propre au moins égal au coût de la dette, ne pourra se réaliser avant 1989.

Résumé :

- Hydro-Québec désire assurer à sa clientèle québécoise des tarifs avantageux et stables comme elle a réussi à le faire dans le passé.

- Pour ce faire, elle doit redresser sa situation financière et se reconstituer une marge de manoeuvre, suite aux chocs financiers qu'une conjoncture difficile vient de lui faire subir.

3. PROPOSITION TARIFAIRE POUR 1987

3.1 Rétablissement des critères financiers

Bien que le taux de rendement sur l'avoir propre obtenu pour les ventes totales d'Hydro-Québec n'ait été que de 4,4 % en 1986, la performance des ventes d'électricité régulière au Québec a permis pour sa part de dégager un taux de rendement sur l'avoir propre de 8,2 %, comme le montre le tableau 3. Les marchés de l'électricité excédentaire ont donc généré un taux de rendement plutôt faible en 1986, situation qui se présentera encore en 1987 à cause de la formule de fixation des prix qui les caractérise. Cette dernière, indexée aux prix du pétrole et révisée à périodes fixes, reflétera en 1987 la baisse importante de ces prix survenue en 1986. Il s'ensuit qu'Hydro-Québec ne peut espérer améliorer de façon tangible sa performance financière en 1987 sans imposer à sa clientèle québécoise une hausse importante de tarifs, ce qui serait inacceptable pour la clientèle. L'entreprise visera donc seulement à maintenir en 1987, au moins aux niveaux de 1986, son taux de capitalisation et le taux de rendement global sur l'avoir propre en limitant ainsi la hausse tarifaire à un niveau semblable à celui de l'inflation prévu en 1987.

3.2 Réduction de l'interfinancement entre les marchés

Le tableau 3 présente pour chacune des catégories de ventes d'électricité régulière au Québec les coûts de fourniture de l'électricité, le prix moyen de vente et le taux de rendement sur l'avoir propre obtenu. Les coûts de fourniture reflètent les dépenses requises pour produire, transporter et distribuer l'électricité aux différentes clientèles. Ces dépenses incluent les salaires, les intérêts, les amortissements, les taxes, etc. Toutes ces dépenses, divisées par l'énergie vendue, donnent les coûts de fourniture unitaires. Ils varient en fonction des catégories de clients selon le type d'équipement requis pour acheminer l'énergie du point de production jusqu'à chaque client. Ainsi, il en coûte plus cher pour Hydro-Québec d'alimenter un client domestique à basse tension qu'un client industriel à forte consommation, qui peut être relié au réseau à un niveau de tension élevé.

Le tableau 3 présente également, dans la colonne de droite, le prix moyen qui aurait été nécessaire pour chaque catégorie de ventes afin d'obtenir un taux de rendement sur l'avoir propre de 13 %, ce qui représente un taux légèrement plus élevé que le taux moyen payé par l'entreprise sur ses emprunts.

Ces résultats reflètent l'existence d'un interfinancement entre les marchés. En effet, si le taux de rendement global obtenu sur les ventes d'électricité régulière au Québec est de 8,2 %, les ventes à la clientèle résidentielle associées au tarif D ne génèrent pour leur part qu'un taux de rendement

TABLEAU 3

POSITIONNEMENT DES PRIX
VENTES D'ÉLECTRICITE RÉGULIÈRE AU QUÉBEC
EN 1986

Catégorie de ventes		Coût de fourniture (¢/kWh)	Prix de vente moyen (¢/kWh)	Taux de rendement sur l'avoir propre (%)	Prix moyen nécessaire pour obtenir un rendement de 13% (¢/kWh)
Tarif D	(Domestique)	4,0	4,2	1,9	4,9
Tarif G	(Petite puissance)	3,9	5,5	29,2	4,6
Tarif M	(Moyenne puissance)	3,0	4,4	27,9	3,7
Tarif L	(Grande puissance)	2,4	2,8	10,5	2,9
Sous-total		3,4	4,0	11,4	4,1
Autres	(1)	2,8	2,3	(11,3)	3,4
Total		3,3	3,7	8,2	4,0

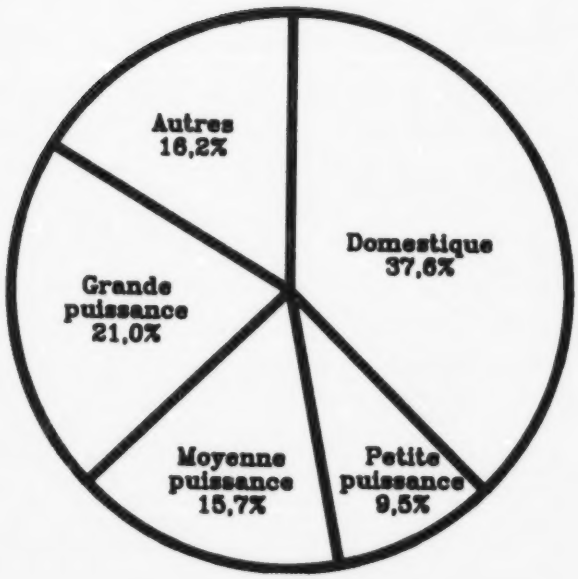
(1) Contrats particuliers aux grandes industries et autres ventes.

de 1,9 %. Ces ventes étant d'un poids important relativement au total des ventes d'électricité régulière comme l'illustre le graphique 3, l'exigence du rendement sur les autres marchés est d'autant plus grande. Comme le marché des grands consommateurs d'électricité du tarif L génère un taux de rendement de 10,5 % voisin du rendement global obtenu, ce sont les marchés des tarifs G et M, soient ceux de la petite et la moyenne entreprise, des commerces et des institutions, qui doivent générer un taux de rendement voisin de 30 %.

GRAPHIQUE 3

VENTES D'ÉLECTRICITE RÉGULIÈRE AU QUÉBEC EN 1986

Énergie



De plus, un tel interfinancement entraîne une inéquité face aux prix payés pour l'électricité. Alors qu'il est souhaitable qu'un produit semblable soit vendu au même prix à toutes les clientèles, les clients de la catégorie domestique paient leur électricité beaucoup moins cher que les clients du tarif G qui présentent pourtant un mode de consommation fort semblable. Ces clients sont ceux des petits commerces et petites entreprises dont la consommation sert essentiellement aux mêmes besoins que ceux de la catégorie domestique. L'écart de prix entre ces deux catégories est présenté au tableau 4 pour différents niveaux de consommation.

TABLEAU 4

ÉCART DE PRIX
ENTRE LE TARIF D ET LE TARIF G

CONSOMMATION MENSUELLE (kWh)	FACTURE MENSUELLE		ÉCART
	TARIF D ($)	TARIF G ($)	(%)
1 000	42,19	61,20	45
2 000	81,29	114,00	40
3 000	120,39	166,80	39

L'interfinancement en faveur du marché résidentiel est un phénomène qui existe depuis plusieurs années. Il était commun aux entreprises de service public, même dans d'autres secteurs que la vente d'électricité. Dans la plupart des cas, ces entreprises ont généralement adopté des stratégies pour corriger cette situation.

En plus de générer certaines inéquités, cet interfinancement peut entraîner des conséquences néfastes pour un producteur et sa clientèle. Pour le producteur, un bon reflet des coûts de fourniture par les prix sur ses marchés signifie qu'il ne perd pas d'opportunités sur des marchés rentables au profit de marchés à moindre rendement, surtout s'il est en présence d'une vive concurrence. Il peut alors être en mesure d'offrir à sa clientèle des prix avantageux et stables.

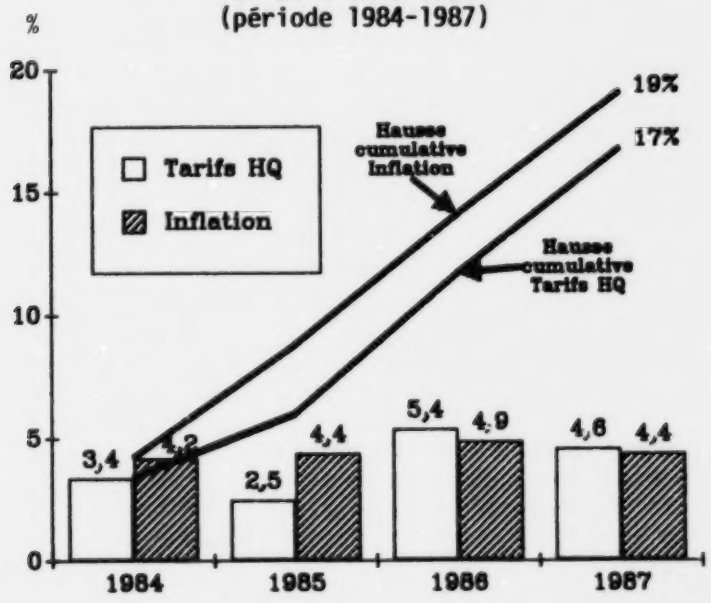
Hydro-Québec fait face à une telle situation et elle a donc elle aussi, depuis plusieurs années, adopté des stratégies tarifaires qui visaient à réduire l'interfinancement entre ses marchés. Cette démarche est d'ailleurs conforme au principe d'uniformité de sa politique tarifaire en ce qu'elle tend à associer un même prix à des caractéristiques de consommation semblables pour diverses catégories de ventes. Elle compte donc continuer à agir dans ce sens pour les années qui viennent en procédant à des ajustements graduels de sa tarification.

3.3 Proposition tarifaire pour 1987

La hausse moyenne des tarifs proposée pour 1987 est de 4,6 %. Appliquée au 1er mai 1987, elle apportera des revenus additionnels de 109 millions de dollars. Supérieure de 0,2 % au taux d'inflation prévu, elle est compatible avec le désir de l'entreprise de limiter ses hausses de tarifs à des taux voisins de celui de l'inflation. Comme le montre le graphique 4, une inflation moyenne de 4,5 % par année depuis 1984 donne une hausse cumulative de 19 % en 1987 alors que, pour la même période, la hausse cumulative moyenne des tarifs d'Hydro-Québec sera de 17 %.

GRAPHIQUE 4

ÉVOLUTION DES TARIFS D'HYDRO-QUÉBEC
ET DE L'INFLATION
(période 1984-1987)



Comme elle s'inscrit à l'intérieur de stratégies tarifaires qui visent à réduire graduellement l'interfinancement entre les divers marchés des ventes d'électricité régulière au Québec, cette hausse effectue un redressement qui aura pour effet de maintenir virtuellement constants les prix de l'électricité pour les clients autres que les clients résidentiels. Pour ces derniers, la hausse sera supérieure de 0,5 % au taux d'inflation prévu, comme le montre le tableau 5.

TABLEAU 5

HAUSSE TARIFAIRE PROPOSÉE

CATÉGORIE TARIFAIRE	HAUSSE MOYENNE
Tarif D	4,9 %
Tarif G	4,3 %
Tarif M	4,4 %
Tarif L	4,5 %
Hausse moyenne	4,6 %

Si la hausse proposée n'était pas différenciée, le tarif D subirait une hausse de 4,6 % à l'instar des autres tarifs, alors que la hausse prévue sera dans son cas de 4,9 %. L'écart entre ces deux hausses, calculé en dollars par mois, est présenté au tableau 6. Pour évaluer son effet sur une facture type, laquelle couvre environ deux mois de consommation, il faut donc doubler cet écart. Les niveaux de consommation choisis dans le tableau sont représentatifs de certaines consommations types. Une consommation mensuelle de 1 000 kWh correspond à peu près aux usages autres que le chauffage de l'espace, donc à la consommation mensuelle d'une résidence chauffée par une autre source que l'électricité ou à une consommation estivale. Par contre, les consommations de 2 000 et de 3 000 kWh représentent deux niveaux de consommation mensuelle qui correspondent à la consommation en hiver d'une résidence chauffée à l'électricité.

TABLEAU 6

IMPACT DE LA DIFFÉRENCIATION
TARIF D

CONSOMMATION MENSUELLE (kWh)	FACTURE MENSUELLE AU TARIF D		ECART ($/MOIS)
	HAUSSE UNIFORME (4,6 %) ($/MOIS)	HAUSSE DIFFÉRENCIÉE (4,9 %) ($/MOIS)	
1 000	44,14	44,22	0,08
2 000	85,04	85,32	0,28
3 000	125,94	126,42	0,48

Cette différenciation proposée contribuera à réduire l'interfinancement entre les marchés des ventes d'électricité régulière au Québec. Elle s'inscrit dans le cadre d'une démarche graduelle qui vise à éviter des chocs tarifaires aux clients tout en contribuant à soutenir un développement harmonieux des marchés de l'entreprise et en assurant à l'électricité une position concurrentielle favorable.

Résumé :

- **L'entreprise propose une hausse moyenne de ses tarifs de 4,6 % applicable au 1er mai 1987, afin de maintenir ses critères financiers à un niveau voisin de celui de 1986.**
- **La hausse sera différenciée, soit 4,9 % pour le tarif applicable au secteur domestique (tarif D) et 4,4 % en moyenne pour les autres tarifs, afin de réduire l'interfinancement entre les marchés et les inéquités de prix pour des caractéristiques de consommation semblables.**

4. OPTIONS TARIFAIRES PROPOSÉES AUX CLIENTS BI-ÉNERGIE

Les clients bi-énergie ont la particularité de présenter une consommation d'électricité pour les besoins de chauffage qui s'efface pendant les périodes critiques d'opération du réseau d'Hydro-Québec, lesquelles coïncident généralement avec les grands froids de l'hiver. La demande totale atteignant alors de très hauts niveaux pendant tout au plus quelques centaines d'heures, l'entreprise doit employer pour la satisfaire, en plus de ses équipements réguliers utilisés à leur maximum, des équipements particuliers dont le coût d'opération est beaucoup plus élevé. L'absence de consommation de chauffage des clients bi-énergie se traduit donc directement par un recours moindre à ces moyens coûteux de production. Les économies ainsi réalisées par Hydro-Québec ont un entraînement important pour l'ensemble de la clientèle québécoise car elles se reflètent directement par une réduction des coûts de fourniture de l'électricité.

En 1983, l'entreprise amorçait, en introduisant divers programmes commerciaux, la promotion des systèmes bi-énergie pour l'ensemble de sa clientèle. Des subventions à la conversion étaient alors accordées conjointement avec celles du Programme canadien de remplacement du pétrole (PCRP), et ces programmes connurent un succès important. L'entreprise désirait alors écouler à court terme les surplus énergétiques dont elle disposait et se créer à plus long terme une clientèle bi-énergie stable. Alors que, sur le marché résidentiel, le prix de l'électricité au tarif régulier s'avérait avantageusement concurrentiel, l'entreprise a proposé à sa clientèle des autres marchés une formule de prix indexée au prix du pétrole qui assurait à la bi-énergie une position concurrentielle très favorable. Cette formule était alors offerte à la clientèle pour une période garantie de quatre ans.

Alors que la période de surplus énergétiques touche à sa fin, Hydro-Québec doit assurer la rentabilité de ces marchés. Elle devra donc offrir des options tarifaires pour la bi-énergie qui seront conçues en fonction des coûts de fourniture et de la position concurrentielle. Compte tenu de l'effacement de sa consommation en période de pointe, cette clientèle présente d'ailleurs des coûts de fourniture avantageux qui permettront de lui proposer des niveaux de prix concurrentiels.

En plus de concevoir ces options tarifaires sur des bases qui vont assurer leur permanence et une bonne stabilité des prix, l'entreprise compte les offrir sur tous ses marchés à compter de 1987. L'ensemble de ces tarifs, conçus pour les clients bi-énergie, représente une expression concrète de sa politique tarifaire qui propose notamment l'offre d'options tarifaires de façon à mieux tenir compte des besoins et des modes d'opération de sa clientèle.

4.1 Systèmes bi-énergie au secteur résidentiel

À compter du 1er septembre 1987, Hydro-Québec introduira un nouveau tarif domestique qui sera offert comme une option aux clients qui utilisent un système de chauffage bi-énergie. Ce tarif, appliqué à l'ensemble de la consommation du client, associera un prix de 2,6 ¢/kWh à la majeure partie de la consommation et un prix de 10 ¢/kWh à la consommation par temps froid, alors que le système bi-énergie utilise le combustible pour satisfaire les besoins de chauffage si le système est utilisé en mode automatique. Toutefois, le client aura en tout temps le choix de la source d'énergie employée pour le chauffage car il pourra disposer d'un commutateur manuel approprié.

De plus, Hydro-Québec explore actuellement la possibilité d'offrir conjointement avec ce tarif un plan optionnel de service et d'assurance. Ce plan couvrirait l'ensemble du système, c'est-à-dire autant la partie électrique que la partie combustible. En plus d'offrir une assurance pièces et main-d'oeuvre, le plan assurerait un service disponible en permanence et facilement accessible. Le client pourrait aussi avoir la possibilité d'obtenir des livraisons automatiques de mazout, ce qui n'est pas toujours disponible pour les clients bi-énergie dont la consommation de mazout est relativement faible. Hydro-Québec subventionnerait en partie ce plan pour les clients qui choisiraient de s'en prévaloir, ce qui en rendrait le coût à peu près équivalent à celui d'un plan semblable offert à leurs clients par les distributeurs de mazout.

Une telle offre, combinant un tarif avantageux et un plan efficace de service et d'assurance, devrait constituer un avantage important pour les clients concernés et assurer de la sorte à l'entreprise la présence à long terme d'un nombre important d'installations de chauffage résidentielles dont la demande ne coïncide pas avec les périodes contraignantes sur son réseau.

Le tarif proposé vise à générer une économie annuelle de 140 $ à 180 $ sur la facture d'électricité du client bi-énergie par rapport au tarif auquel il est actuellement assujetti. Le tableau 7 présente le calcul de la facture annuelle d'électricité au tarif D, soit le tarif domestique régulier, et au tarif optionnel proposé (tarif DT), pour une maison unifamiliale moyenne qui utilise un système de chauffage bi-énergie. Cette économie, calculée en fonction de cas moyens, variera grandement en fonction des habitudes de vie, des caractéristiques de chaque résidence et en fonction de l'utilisation du système bi-énergie elle-même, car le client peut disposer d'un commutateur manuel qui lui permettra en tout temps de choisir lui-même son mode de fonctionnement. L'économie pourra notamment être plus grande car le client aura l'opportunité de déplacer la consommation reliée à des usages autres que le chauffage vers les périodes à tarif inférieur.

TABLEAU 7

COMPARAISON DE LA FACTURE ANNUELLE AU TARIF D ET AU TARIF DT

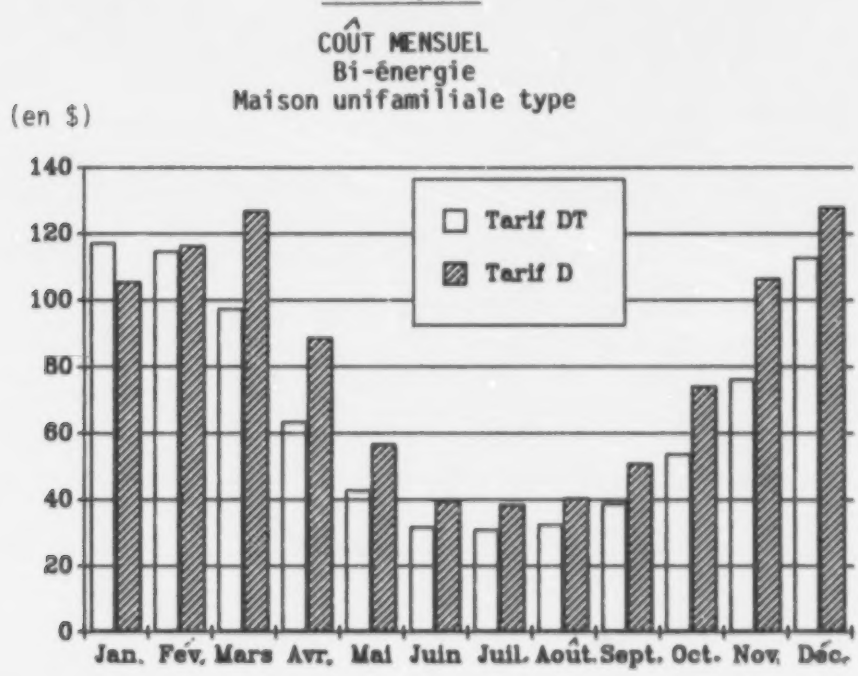
1987

Maison unifamiliale type utilisant un système de chauffage bi-énergie en mode automatique

Tarif D		
Redevance d'abonnement	365 jours à 29,3 ¢/jour	106,95 $
Énergie consommée	10 849 kWh à 3,48 ¢/kWh 11 951 kWh à 4,11 ¢/kWh	377,55 491,19
Total	22 800 kWh	975,69 $
Tarif DT		
Redevance d'abonnement	365 jours à 29,3 ¢/jour	106,95 $
Énergie consommée	21 230 kWh à 2,6 ¢/kWh 1 570 kWh à 10,0 ¢/kWh	551,98 157,00
Total	22 800 kWh	815,93 $
Écart (Tarif D - tarif DT)		159,76 $

Le graphique 5 présente la répartition mensuelle de cette facture annuelle en fonction des deux tarifs disponibles. On constate que l'écart en faveur du tarif DT se répartit sur toute l'année, ce qui se traduira pour le client par des factures généralement inférieures à celles qu'il aurait eues s'il avait été assujetti au tarif D. L'application du tarif DT a aussi pour effet d'associer de façon plus naturelle les coûts les plus élevés aux mois les plus froids. S'il le désire, le client pourra toutefois se prévaloir du mode de versements égaux offert par l'entreprise.

GRAPHIQUE 5



La demande d'inscription d'un client au tarif proposé déclenchera une série d'événements. Une visite préalable de son installation sera d'abord effectuée afin de s'assurer de l'admissibilité du client, ce dernier devant alors disposer d'un système bi-énergie conforme aux spécifications de l'entreprise. Certaines réparations pourront alors être exigées en ce qui a trait à l'admissibilité du client au plan de service. À la suite de l'établissement de l'admissibilité, c'est-à-dire après la visite préalable, Hydro-Québec procédera le plus rapidement possible à l'installation de l'équipement requis pour l'application du tarif.

Comme il existe actuellement plus de 100 000 clients utilisant des systèmes bi-énergie, il s'écoulera un laps de temps inévitable entre le moment où le client sera déclaré admissible et celui où son installation sera réalisée. Cette dernière nécessitera en effet l'installation d'un compteur à double registre qui remplacera le compteur actuel, d'une sonde thermique mesurant la température extérieure et d'un avertisseur signalant au client qu'une période de prix élevé est en cours. L'entreprise mettra tout en oeuvre pour réduire le plus possible ce délai d'installation. Afin d'être équitable envers sa clientèle, elle accordera une compensation monétaire aux clients qui auront eu à attendre avant de pouvoir profiter des avantages du tarif. Le montant de cette compensation sera fixé de façon à correspondre approximativement à la différence entre les montants payés par le client durant cette période au tarif régulier (tarif D) et une évaluation de ce que ces montants auraient été si le tarif proposé lui avait été appliqué dès le moment de sa demande d'admission. De la sorte, la clientèle bi-énergie pourra bénéficier le plus tôt possible des avantages que l'entreprise désire partager avec elle.

4.2 Systèmes bi-énergie dans les immeubles d'habitation collective

Les clients qui utilisent actuellement un système bi-énergie dans un immeuble d'habitation collective pourront continuer à bénéficier du tarif BM, caractérisé par une formule d'indexation au prix du pétrole garantie pour une période de quatre ans. Toutefois, les clients qui se doteront de tels systèmes bi-énergie seront admissibles au tarif DT décrit précédemment.

4.3 Systèmes bi-énergie dans les secteurs institutionnel, commercial et industriel

Depuis 1984, Hydro-Québec a suscité la conversion à la bi-énergie de nombreux clients de ces secteurs en proposant des programmes commerciaux qui ont connu un vif succès. Ces programmes étaient soutenus par l'offre simultanée d'un tarif bi-énergie comprenant une formule d'indexation au prix du mazout (tarif B). En 1987, devant la nécessité d'assurer la rentabilité de chacun de ses marchés par un meilleur reflet de ses coûts de fourniture, l'entreprise remplacera ce tarif par un tarif non indexé au prix du mazout. Les clients assujettis au tarif actuel pourront continuer à profiter de ses avantages pour la période garantie qui leur a été accordée ou opter pour le nouveau tarif.

Assurant une meilleure stabilité de prix à la clientèle, le nouveau tarif (tarif BG) proposera un prix avantageux uniforme pour l'ensemble de l'énergie consommée. Offert aux clients présentant une consommation annuelle de plus de 100 000 kWh, ses conditions d'application seront sensiblement les mêmes que celles du tarif actuel.

Résumé :

- Un nouveau tarif domestique (tarif DT) sera offert aux clients du secteur résidentiel qui utilisent un système de chauffage bi-énergie dans le but de leur procurer un avantage tangible.

- Un nouveau tarif bi-énergie (tarif BG) est offert aux clients des secteurs institutionnel, commercial et industriel. Il reflétera mieux les nouvelles conditions d'équilibre entre l'offre et la demande d'électricité que le tarif B actuel.

5. HAUSSE PAR CATÉGORIE TARIFAIRE

Comme l'explique le chapitre 3, la hausse moyenne des tarifs proposée pour 1987 est de 4,6 %. Pour tous les abonnements assujettis aux tarifs généraux, cette hausse est en moyenne de 4,4 %, soit égale au taux d'inflation prévu. Pour la catégorie domestique, elle se situe à 4,9 %.

La révision tarifaire de 1987 introduit aussi trois nouveaux tarifs. Le tarif DT est offert aux clients de la catégorie domestique qui utilisent un système de chauffage bi-énergie, le tarif DM remplace l'ancien tarif multifamilial auquel étaient assujettis les immeubles d'habitation collective et le tarif BG sera offert pour les systèmes bi-énergie des secteurs institutionnel, commercial et industriel.

La hausse, qui doit entrer en vigueur le 1er mai 1987, apportera à l'entreprise pendant le reste de l'année 1987 des revenus supplémentaires de 109 millions de dollars. Sur une période de douze mois, soit du 1er mai 1987 au 30 avril 1988, ces revenus supplémentaires attribuables à la hausse de tarif atteindront 175 millions de dollars. Pour l'année 1987, les revenus générés par les ventes régulières au Québec seront de 4 181 millions de dollars.

Les tableaux 8 et 9 présentent, par catégorie tarifaire, les hausses de tarifs et leurs effets sur les revenus d'Hydro-Québec. Le tableau 8 présente l'effet de cette hausse sur une année complète, ce qui permet de mettre en évidence l'effet annuel global de la hausse de tarifs proposée alors que le tableau 9 présente l'effet de la hausse de tarifs en 1987 seulement, donc pour la période de huit mois allant du 1er mai 1987 au 1er janvier 1988.

Dans la première section de ces tableaux, on retrouve les tarifs appliqués à la majorité des clients. La hausse de revenus, résultant de l'application de la hausse tarifaire moyenne de 4,6 %, sera de 106 millions en 1987 pour l'ensemble de ces catégories tarifaires.

Dans la deuxième section, on observe l'impact de l'introduction des tarifs DT et DM sur les revenus d'Hydro-Québec. La réduction de revenus montrée pour le tarif DT reflète le bénéfice accordé aux clients qui opteront pour ce tarif à compter du 1er septembre 1987.

La troisième section présente l'impact du règlement tarifaire proposé sur les revenus d'Hydro-Québec relativement aux catégories tarifaires qui ne sont que partiellement assujettis à ce règlement.

TABLEAU 8

EFFET DE LA RÉVISION TARIFAIRE
POUR LA PÉRIODE DU 1er MAI 1987 AU 30 AVRIL 1988

(en millions de dollars)

CATÉGORIE TARIFAIRE	REVENUS SANS RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS AVEC RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS ADDITIONNELS DÉCOULANT DE LA HAUSSE DE TARIFS			HAUSSE DE TARIFS PROPOSÉE
	mai-déc. 1987	janv.-avr. 1988	TOTAL 12 mois	mai-déc. 1987	janv.-avr. 1988	TOTAL 12 mois	EN 1987	De janv. à avril 1988	Du 87/05/01 AU 88/04/30	(%)
SUJETTE À LA RÉVISION TARIFAIRE										
TARIF D	906,8	677,7	1 584,5	951,9	710,8	1 662,8	45,1	33,1	78,3	4,9
TARIF G (petite puissance)	361,9	234,1	596,0	377,4	244,1	621,5	15,5	10,0	25,5	4,3
TARIF M (moyenne puissance)	507,9	299,1	807,0	530,4	312,2	842,6	22,5	13,1	35,7	4,4
TARIF L (grande puissance)	465,5	249,7	715,2	486,4	260,9	747,3	20,9	11,2	32,1	4,5
TARIFS D'ÉCLAIRAGE	45,8	25,4	71,2	47,8	26,5	74,3	2,0	1,1	3,1	4,4
TOTAL	2 287,9	1 485,9	3 773,8	2 394,0	1 554,5	3 948,5	106,1	68,6	174,6	4,6
NOUVEAUX TARIFS PROPOSÉS										
TARIF DT (bi-énergie résidentiel)	38,5	47,9	86,4	34,4	42,8	77,2	-4,1	-5,1	-9,2	
TARIF DM (immeubles d'habitation)	39,1	29,2	68,3	40,3	30,1	70,4	1,2	0,9	2,1	
PARTIELLEMENT SUJETTE À LA RÉVISION TARIFAIRE										
TARIF B, BM, BG (bi-énergie)	9,6	18,6	28,2	9,6	18,6	28,2	0,0	0,0	0,0	
CONTRATS PARTICULIERS	128,3	57,1	185,3	133,9	59,6	193,5	5,6	2,5	8,2	
TOTAL DES REVENUS PROVENANT DES VENTES RÉGULIÈRES AU QUÉBEC	2 503,4	1 638,7	4 142,1	2 612,2	1 705,6	4 317,8	108,8	66,9	175,7	

TABLEAU 9

EFFET SUR LES REVENUS DE 1987
DE LA RÉVISION TARIFAIRE

(en millions de dollars)

CATÉGORIE TARIFAIRE	REVENUS DE 1987 SANS RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS DE 1987 AVEC RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS ADDITIONNELS EN 1987
	janvier-avril	mai-décembre	TOTAL	janvier-avril	mai-décembre	TOTAL	
SUJETTE À LA REVISION TARIFAIRE							
TARIF D	678,0	906,8	1 584,8	678,0	951,9	1 629,9	45,1
TARIF G (petite puissance)	218,1	361,9	580,0	218,1	377,4	595,5	15,5
TARIF M (moyenne puissance)	274,5	507,9	782,4	274,5	530,4	804,9	22,5
TARIF L (grande puissance)	228,8	465,5	694,3	228,8	486,4	715,2	20,9
TARIFS D'ÉCLAIRAGE	22,7	45,8	68,5	22,7	47,8	70,5	2,0
TOTAL	1 422,1	2 287,9	3 710,0	1 422,1	2 394,0	3 816,1	106,1
NOUVEAUX TARIFS PROPOSÉS							
TARIF DT (bi-énergie résidentiel)	38,1	38,5	76,6	38,1	34,4	72,5	-4,1
TARIF DM (immeubles d'habitation)	29,2	39,1	68,3	29,2	40,3	69,5	1,2
PARTIELLEMENT SUJETTE À LA RÉVISION TARIFAIRE							
TARIF D, DM, BG (bi-énergie)	14,9	9,6	24,5	14,9	9,6	24,5	0,0
CONTRATS PARTICULIERS	64,8	128,3	193,1	64,8	133,9	198,7	5,6
TOTAL DES REVENUS PROVENANT DES VENTES RÉGULIÈRES AU QUÉBEC	1 569,1	2 503,4	4 072,5	1 569,1	2 612,2	4 181,3	108,8

5.1 Usage domestique

Bien que supérieure à l'inflation prévue ainsi qu'à l'augmentation appliquée aux autres catégories de clientèle, l'augmentation des tarifs domestiques maintient les avantages comparatifs de l'électricité pour les foyers québécois. Ceux-ci resteront d'ailleurs des clients privilégiés puisque les prix de l'électricité au Québec sont encore parmi les plus bas en Amérique du Nord. Une option intéressante est également proposée aux clients qui utilisent un système de chauffage bi-énergie ; elle comporte des tarifs très avantageux pour la consommation hors pointe.

Le tableau 10 présente la distribution des différentes clientèles selon les tranches de hausses.

5.1.1 Secteur unifamilial

Dans le secteur unifamilial, la hausse moyenne est de 4,92 %. Cependant, près de 60 % des clients ont des hausses inférieures à cette moyenne. La hausse maximale est de 5,1 %.

Pour les clients affectés par la révision de la prime de puissance, ce qui concerne uniquement les clients dont l'appel de puissance est supérieure à 50 kW, notamment des exploitations agricoles, la hausse maximale peut atteindre 5,3 %.

5.1.2 Secteur multifamilial

Dans le secteur multifamilial, soit les immeubles d'habitation collective, la hausse moyenne n'est que de 3,10 %. Cependant, la dispersion entre le minimum et le maximum est plus grande que dans le secteur unifamilial. Cet écart s'explique en grande partie par l'introduction du tarif DM dont la structure diffère de celle du tarif multifamilial qui était en vigueur depuis 1983.

À cette époque, Hydro-Québec avait décidé de maintenir à un niveau fixe pendant trois ans le taux applicable à la dernière tranche de consommation. Le but visé était de ralentir la croissance des prix pour cette partie de la clientèle et ainsi de rendre ces prix comparables à ceux du secteur unifamilial.

Cet objectif a été atteint en grande partie, de sorte que les niveaux de prix entre les deux groupes sont maintenant comparables. Cette année, la convergence des prix de l'électricité pour usage domestique est complétée : la structure du tarif qui s'applique au secteur multifamilial est modifiée de façon à devenir similaire à celle du tarif régissant le secteur unifamilial. Les deux structures comportent désormais les mêmes éléments : la redevance est multipliée par le nombre de logements, de même que la première tranche de consommation ; les taux de la deuxième tranche sont les mêmes.

Pour la grande majorité des clients de ce groupe, ce nouveau tarif signifie un accroissement moins rapide de la facture d'électricité, par rapport à l'ensemble des clients de la catégorie domestique. Ainsi, près de 76 % des clients ont une augmentation inférieure à 5 %. De ce nombre, près de 7 % ont soit une augmentation inférieure à 1 %, soit même un gain net de 0 à 2 % par rapport à leurs factures de l'année dernière.

Par contre, environ 18 % des clients ont une augmentation se situant entre 5 et 7 %. Pour une minorité de 6 %, la hausse est supérieure à 7 %.

5.2 Usage général

Au chapitre des ventes d'électricité régulière, l'augmentation de tarifs proposée pour l'ensemble des clients d'usage général est en moyenne de 4,4 %.

La diversité des effets sur la facture des clients est faible, comme l'indique le tableau 11.

5.2.1 Tarif général de petite puissance (tarif G)

La hausse moyenne applicable à la catégorie petite puissance est de 4,27 %. Près de 80 % des clients se situent entre 4,1 et 4,4 %. La hausse maximale n'est que de 4,64 %.

5.2.2 Tarif général de moyenne puissance (tarif M)

Pour les clients de moyenne puissance, la hausse moyenne est identique à la hausse générale proposée, soit 4,43 %. La grande majorité des clients de cette catégorie, soit près de 90 %, a une augmentation qui se situe entre 4,4 et 4,6 %.

5.2.3 Tarif général de grande puissance (tarif L)

Dans la catégorie grande puissance, 60 % des clients ont une augmentation inférieure à 4,4 %. Les autres clients ont des augmentations comprises entre 4,4 % et 4,6 %, l'augmentation la plus élevée étant de 4,59 %.

Par ailleurs, plusieurs programmes comportant des options tarifaires avantageuses sont offerts aux clients de cette catégorie.

Il faut signaler le programme de puissance interruptible qui, dans les prochains mois, deviendra accessible à un plus grand nombre de clients qu'auparavant. Hydro-Québec, en effet, se propose d'accroître son parc de puissance interruptible de 700 MW à 2 000 MW d'ici 1996. On sait qu'en vertu de ce programme, les clients profitent de rabais importants pourvu qu'ils acceptent d'interrompre une certaine partie de leur charge pendant les périodes de forte pointe.

Quant au programme d'électricité excédentaire, il continue d'être en vigueur jusqu'à la fin des contrats actuels. Les ventes s'élèvent actuellement à 13 TWh par année. Selon la formule de révision des prix s'appliquant à la période de janvier à juin 1987, le prix de vente est de 0,94 ¢ par kilowattheure ; ce faible niveau de prix est comparable à celui du dernier semestre de 1986.

Enfin, la formule prometteuse de partage de risques et de bénéfices qui a été lancée l'an dernier offre des perspectives intéressantes pour les grands clients industriels qui désirent s'installer au Québec, agrandir leur installation ou la rénover.

TABLEAU 10

USAGE DOMESTIQUE
Distribution des clients
selon les tranches de hausses

HAUSSES ANNUELLES (en %)	Distribution des clients (en %)	
Tarif D simple (2 490 676 clients)*		Hausse moyenne 4,92 %
de 4,6 à 4,8	32	
de 4,8 à 4,9	27	
de 4,9 à 5,0	35	Hausse minimale 4,64 %
de 5,0 à 5,1	6	
	100	
* Excluant les exploitations agricoles		Hausse maximale 5,10 %
Tarif DM (17 062 clients)		Hausse moyenne 3,10 %
de -2 à 1	7	
de 1 à 5	69	
de 5 à 7	18	Hausse minimale -1,40 %
de 7 à 9	5	
de 9 à 13	1	
	100	Hausse maximale 12,60 %
Exploitations agricoles (52 307 clients)		Hausse moyenne 5,01 %
de 4,6 à 4,8	18	
de 4,8 à 4,9	21	
de 4,9 à 5,0	29,5	Hausse minimale 4,64 %
de 5,0 à 5,1	31	
de 5,1 à 5,3	0,5	
	100	Hausse maximale 5,29 %

TABLEAU 11

USAGE GÉNÉRAL
Distribution des clients
selon les tranches de hausses

HAUSSES ANNUELLES (en %)	Distribution des clients (en %)	
Tarif G (moins de 100 kW) (247 304 clients)		Hausse moyenne 4,27 %
de 4,1 à 4,3	70	
de 4,3 à 4,4	9	
de 4,4 à 4,7	21	Hausse minimale 4,17 %
	100	
		Hausse maximale 4,64 %
Tarif M (entre 100 et 5 000 kW) (16 913 clients)		Hausse moyenne 4,43 %
de 4,1 à 4,4	11	
de 4,4 à 4,6	89	Hausse minimale 4,17 %
	100	
		Hausse maximale 4,65 %
Tarif L (plus de 5 000 kW) (231 clients)		Hausse moyenne 4,46 %
de 4,2 à 4,4	60	
de 4,4 à 4,5	25	
de 4,5 à 4,6	15	Hausse minimale 4,25 %
	100	
		Hausse maximale 4,59 %

TABLEAU 12

EFFET DE LA RÉVISION TARIFAIRE POUR DES FACTURES TYPES
Tarif domestique D
(Puissance de moins de 50 kW)

CONSOMMATIONS MENSUELLES TYPES (en kWh)	FACTURE MENSUELLE (en $)		AUGMENTATION	
	Actuelle	Proposée	(en $)	(en %)
500	25,00	26,19	1,19	4,76
1 000	42,19	44,22	2,03	4,81
2 000	81,29	85,32	4,03	4,96
3 000	120,39	126,42	6,03	5,01

TABLEAU 13

EFFET DE LA RÉVISION TARIFAIRE POUR DES FACTURES TYPES
Tarif G
(Lorsque l'électricité livrée est monophasée)

CONSOMMATIONS MENSUELLES TYPES		FACTURE MENSUELLE (en $)		AUGMENTATION	
(en kW)	(en kWh)	Actuelle	Proposée	(en $)	(en %)
	500	34,80	36,29	1,49	4,28
	1 000	61,20	63,79	2,59	4,23
	2 000	114,00	118,79	4,79	4,20
	3 000	166,80	173,79	6,99	4,19
35	10 000	536,40	558,79	22,39	4,17
100	40 000	1 923,86	2 009,11	85,25	4,43

ANNEXE 1

ÉNONCÉ DES PRINCIPAUX TARIFS ACTUELS ET PROPOSÉS

ÉNONCÉ DES PRINCIPAUX TARIFS ACTUELS

ET PROPOSÉS

USAGE DOMESTIQUE - TARIF D

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement par jour ;	28,00 ¢*	29,30 ¢*	4,64 %
. Prix du kilowattheure pour les 30 premiers kilowattheures par jour, ou pour les 900 premiers kilowattheures par mois ;	3,32 ¢	3,48 ¢	4,82 %
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie ;	3,91 ¢	4,11 ¢	5,12 %
. Prix mensuel du kilowatt de puissance appelée excédant 50 kilowatts en période d'hiver.	75 ¢	90 ¢	20,00 %
* Soit une redevance mensuelle de	8,40 $	8,79 $	4,64 %

USAGE DOMESTIQUE - TARIF DM

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement par jour, par logement ;	28,00 ¢*	29,30 ¢*	4,64 %
. Prix du kilowattheure pour les 30 premiers kilowattheures par jour, ou pour les 900 premiers kilowattheures par mois ;	3,32 ¢	S/O	S/O
. Prix du kilowattheure pour les 30 premiers kilowattheures par jour, par logement, ou pour les 900 premiers kilowattheures par mois, par logement ;	S/O	3,48 ¢	S/O
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie ;	3,62 ¢	4,11 ¢	13,54 %
. Prix mensuel du kilowatt de puissance appelée excédant 50 kilowatt par logement en période d'hiver.	75 ¢	90 ¢	20,00 %
* Soit une redevance mensuelle par logement de	8,40 $	8,79 $	4,64 %

USAGE GÉNÉRAL - PETITE PUISSANCE - TARIF G (MENSUEL)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement par mois* ;	8,40 $	8,79 $	4,64 %
. Prix du kilowattheure pour les 10 440 premiers kilowattheures ;	5,28 ¢	5,50 ¢	4,17 %
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie ;	3,21 ¢	3,36 ¢	4,67 %
. Prix mensuel du kilowatt au-delà de 35 kilowatts ;	6,39 $	6,66 $	4,23 %
. Prime d'optimisation : prix du kilowatt de puissance de facturation excédant 133 % de la puissance minimale de facturation.	8,07 $	8,43 $	4,46 %
* Soit une redevance quotidienne de	28,00 ¢	29,30 ¢	4,64 %

USAGE GÉNÉRAL - MOYENNE PUISSANCE - TARIF M (MENSUEL)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowatt de puissance de facturation ;	3,93 $	4,11 $	4,58 %
. Prix du kilowattheure pour les 120 premières heures d'usage de la puissance de facturation ;	5,25 ¢	5,48 ¢	4,38 %
. Prix du kilowattheure pour les 78 000 kilowattheures suivants ;	3,21 ¢	3,36 ¢	4,67 %
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie.	2,23 ¢	2,32 ¢	4,04 %
. Prime d'optimisation : prix du kilowatt de puissance de facturation excédant 133 % de la puissance souscrite.	8,07 $	8,43 $	4,46 %

USAGE GÉNÉRAL - GRANDE PUISSANCE - TARIF L (MENSUEL)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowatt de puissance de facturation ;	3,93 $	4,11 $	4,58 %
. Prix du kilowattheure pour les 120 premières heures d'utilisation de la puissance de facturation ;	4,04 ¢	4,22 ¢	4,46 %
. Prix du kilowattheure pour les 2 400 000 kilowattheures suivants ;	2,23 ¢	2,32 ¢	4,04 %
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie.	1,53 ¢	1,60 ¢	4,58 %
. Prime d'optimisation : prime additionnelle par kilowatt de puissance de facturation excédant 110 % de la puissance souscrite.	12,96 $	13,53 $	4,40 %

USAGE GÉNÉRAL - TARIF S (MENSUEL)
(Station d'épuration de l'eau usée)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowatt de puissance de facturation ;	3,93 $	4,11 $	4,58 %
. Prix du kilowattheure pour les 120 premières heures d'utilisation de la puissance de facturation ;	4,04 ¢	4,22 ¢	4,46 %
. Prix du kilowattheure pour les 2 400 000 kilowattheures suivants ;	2,23 ¢	2,32 ¢	4,04 %
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie.	1,53 ¢	1,60 ¢	4,58 %
. Prime d'optimisation : prix du kilowatt de puissance de facturation excédant 110 % de la puissance souscrite.	12,96 $	13,53 $	4,40 %

TARIF BI-ÉNERGIE - TARIF BM (MENSUEL)
(Immeubles d'habitation collective)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement ;	8,40 $	8,79 $	4,64 %
. Prix du kilowattheure pour les 1200 premiers kilowattheures ;	3,32 ¢	3,48 ¢	4,82 %
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie.	1,80 ¢	1,80 ¢*	S/O

TARIF BI-ÉNERGIE - TARIF B (ANNUEL)

(Commerces, institutions et industries)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowattheure pour les 2500 premières heures d'usage de la puissance maximale appelée au cours des douze dernières périodes de consommation ;	1,58 ¢	1,58 ¢*	S/O
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie.	1,58 ¢	1,58 ¢*	S/O
. Rabais applicable au prix de l'énergie en fonction de la tension d'alimentation			
5 kV à 50 kV	0,162 ¢	0,169 ¢	4,32 %
50 kV à 170 kV	0,188 ¢	0,196 ¢	4,26 %
170 kV ou plus	0,251 ¢	0,262 ¢	4,38 %

* Ces prix seront révisés le 1er juillet 1987 et le 1er janvier 1988 selon l'évolution du prix moyen du mazout no 2.

USAGE DOMESTIQUE - TARIF DT

	Proposé
. Redevance d'abonnement par jour ;	29,30 ¢*
. Prix du kilowattheure pour l'énergie consommée lorsque la température extérieure est égale ou supérieure à -12°C ou -15°C, selon les zones climatiques définies par le distributeur ;	2,60 ¢
. Prix du kilowattheure pour l'énergie consommée lorsque la température extérieure est inférieure à -12°C ou -15°C, selon le cas.	10,00 ¢
* Soit une redevance mensuelle de	8,79 $

TARIF BI-ÉNERGIE - TARIF BG

(Commerces, institutions et industries)

	Proposé
. Prix du kilowattheure pour toute l'énergie à facturer.	2,60 ¢
. Rabais applicable au prix de l'énergie en fonction de la tension d'alimentation :	
5 kV à 50 kV	0,169 ¢
50 kV à 170 kV	0,196 ¢
170 kV ou plus	0,262 ¢

RABAIS MENSUEL POUR ALIMENTATION EN MOYENNE ET HAUTE TENSION

En kilovolts	avant transformation (¢/kW) Actuel	Proposé	% d'augmentation
5 - 15	49,3	51,3	4,06 %
15 - 50	67,2	70,2	4,46 %
50 - 80	77,4	80,7	4,26 %
80 - 170	81,6	85,2	4,41 %
170 et plus	105,6	110,1	4,26 %
Rabais pour pertes de transformation	9,09 ¢	9,48 ¢	4,40 %